

مبتنی بر اینستاگرام

آموزش راه‌اندازی آنلاین شاپ

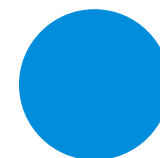
به همراه پیوست

+ ۵۰۰ ایده راه‌اندازی آنلاین شاپ

+ نقشه‌راه

سال

۱۴۰۲



😊 کمی بیشتر درباره ما

ایزاپ یک تیم تخصصی در زمینه ارائه راهکارهای رشد و توسعه برای کسب‌وکارهای دیجیتاله.

در حال حاضر ایزاپ تمرکزش بر روی راه‌اندازی و توسعه آنلاین‌شاپ‌ها هست و به همین علت ما تصمیم گرفتیم دوره آموزشی (به صورت کتاب الکترونیکی) بسازیم تا بتونیم به کسانی که مایلند آنلاین‌شاپ داشته باشند کمک کنیم.

همینجا بهت تبریک میگم که تو این عصر دیجیتال و تکنولوژی برای رشد خودت و درآمدت هزینه کردی و ورودتو به این محتوای آموزشی خوش آمد میگم...

به امید دیدن موفقیت‌های تو 🌸



فهرست (بخش یک)

فصل اول: قبل از ورود به آنلاین شاپ

- کمی درباره عظمت فروشگاه آنلاین در اینستاگرام
- نکات مهمی که قبل از راه‌اندازی آنلاین شاپ باید دانست

فصل دوم: محصول یاب و بررسی بازار محصول

- پیدا کردن محصول مورد علاقه
- آیا محصول بازار دارد (روش تست بازار در اینستاگرام)

فهرست (بخش دو)

فصل سوم: بررسی‌های بیشتر

- چجوری تامین کننده پیدا کنیم؟
- نحوه قیمت گذاری روی محصول
- روش‌های تولید محتوا
- ست شدن محصولات شما با محصولات دیگر

فصل چهارم: معرفی پلتفرم‌های فروش آنلاین

- بررسی پلتفرم‌های ایرانی
- بررسی پلتفرم‌های خارجی

فهرست (بخش سه)

فصل پنجم: نقشه‌راه و کیس استادی

- نقشه‌راه + چک‌لیست راه‌اندازی آنلاین شاپ
- بررسی پیج‌های اینستاگرامی چند آنلاین‌شاپ موفق (در نسخه‌های بعد PDF)

هشدار

قبل از مطالعه این مقاله آموزشی این را بدانید که در راه‌انداختن کسب‌وکار آنلاین اختلاف نظر، اختلاف نحوه موفق شدن، اختلاف عقیده در انجام امورات بازاریابی کسب‌وکار زیاد هست! و ما در این محتوای آموزشی نتیجه تحقیقات و تجربیات خودمان را بیان کردیم پس این امکان وجود دارد که نظر شما شاید در برخی بخش‌ها اختلاف داشته باشد با آنچه که نوشته شده و اگر با خودتان فکر میکنید که نظر خودتان درست است با توجه به دیدگاه خودتان پیش بروید.

فصل ۱

قبل از ورود به آنلاین شاپ

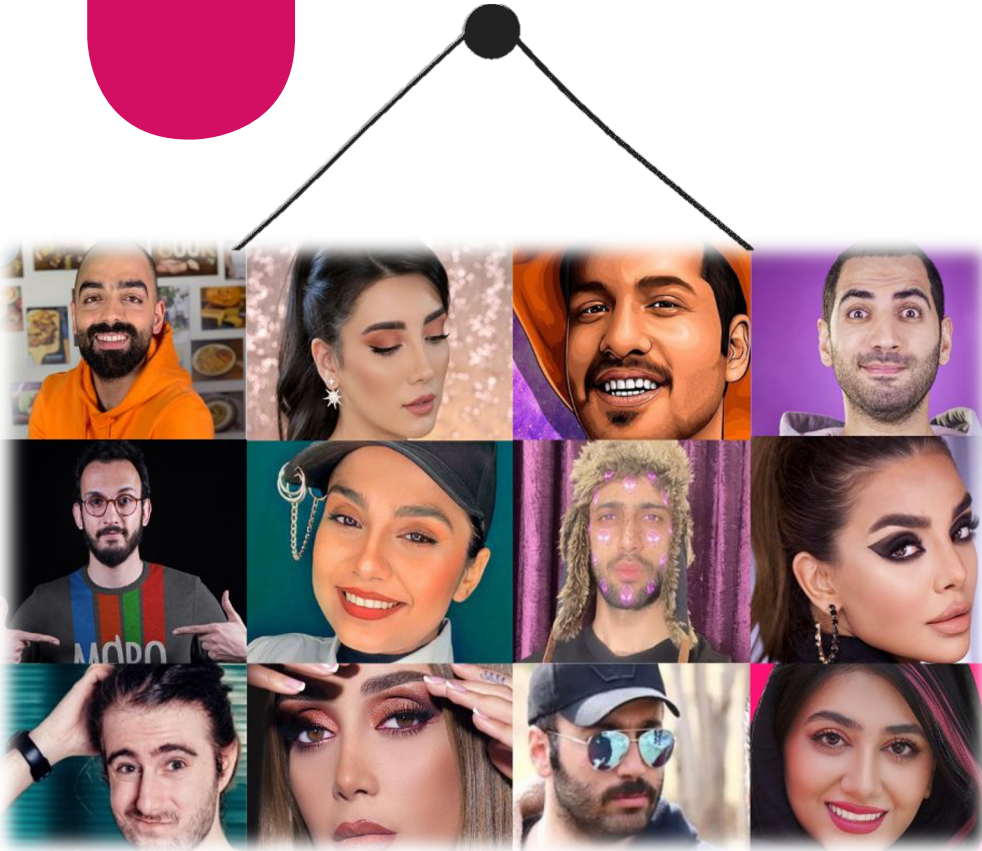
کمی درباره عظمت فروشگاه آنلاین در اینستاگرام

اینستاگرام یک غول مارکت !! همیشه گفتن سوپر مارکت حالا این مغازه بزرگتر که بشه میشه هایپر مارکت و من به نظرم اینستاگرام **غول مارکته**، چون واقعا از شیر مرغ تا جون آدمیزاد اونجا پیدا میشه حالا در این قسمت می‌خوایم با بررسی آمارهای اینستاگرام بیشتر راجع این غول سردربیاریم.



1. چند نفر ایرانی در اینستاگرام هستند؟

با توجه به فالوورهای پر مخاطب‌ترین شخصیت‌ها در اینستاگرام و همین‌طور آمارهایی که از کافه بازار و شرکتهای مارکتینگ و از سمت دولت منتشر میشود، حدود 40 الی 50 میلیون ایرانی در اینستاگرام وجود دارد، که بیش از نصف جمعیت مردم ایران است.





2. میانگین استفاده از اینستاگرام در ایران چقدر است؟

نکته حائز اهمیت اینجاست که همیشه گفت از این 25 الی 40 میلیون نفر، بیشتر آنها جزء کسانی هستند که در اینستاگرام روزانه بالای 30 دقیقه تا چند ساعت وقت میگذارند.

3. تعداد کسب‌وکارهای ایرانی در اینستاگرام چقدر است؟

براساس آمارهای منتشر شده **یک** میلیون و **700** هزار کسب‌وکار در اینستاگرام حضور داشته که از این میزان بیش از **200** هزار کسب‌وکار بزرگ و متوسط و بیش از **500** هزار کسب‌وکار بومی و محلی وجود دارد.

پرفروش ترین محصولات اینستاگرام



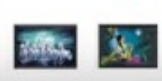
Apparel
And Accessories



Homecare And
Health Products



Electronic
Products



Home Decor
Furnishing



Maternity
Products

4. تعداد پست‌هایی که روزانه در اینستاگرام گذاشته میشود چقدر است؟

به نقل از مرکز پژوهشی بتا و براساس داده های اینستاگرام در سال 1399 بیشترین تعداد پست 30 میلیون بوده.



easeup.ir

Following ▾

Message



282 posts

33.4K followers

386 following

آموزش رشد و راه اندازی آنلاین شاپ | ایزاپ
دیده شدن به بودن نیست به متفاوت بودن 🍀
+ اینجا ایده های راه اندازی آنلاین شاپ
+ انواع روش افزایش فروش
و معرفی و فروش در اینستاگرام رو یاد میگیری
easeup.ir

Followed by behtarinsho_, variance.agency, mive_pofakii + 3 more

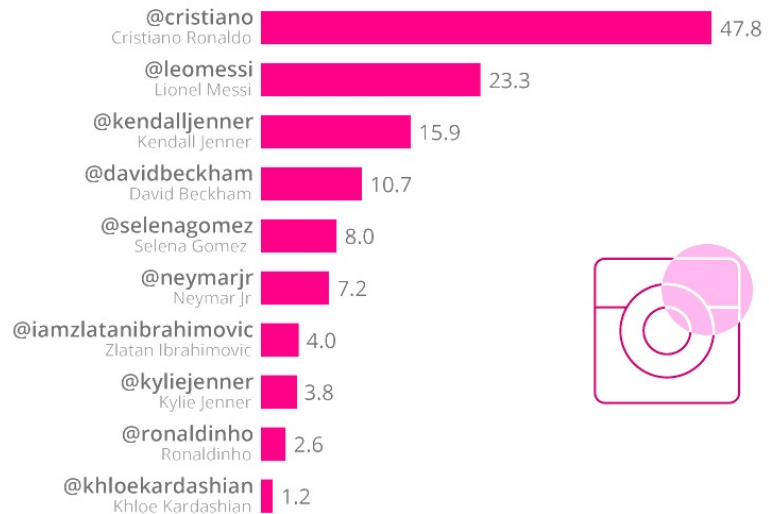
Followed by behtarinsho_, variance.agency, mive_pofakii + 3 more

5. چند نفر از اینستاگرام کسب درآمد میکنند؟

11 میلیون نفر از شبکه‌های اجتماعی کسب درآمد میکنند و از این مقدار 9 میلیون نفر از اینستاگرام.

The Highest Earners On Instagram

Celebrities ranked by their annual average income from Instagram (million U.S. dollars)



6. چه تعداد پیچ بالای 1 میلیون فالوور و 500 هزار فالوور داریم؟

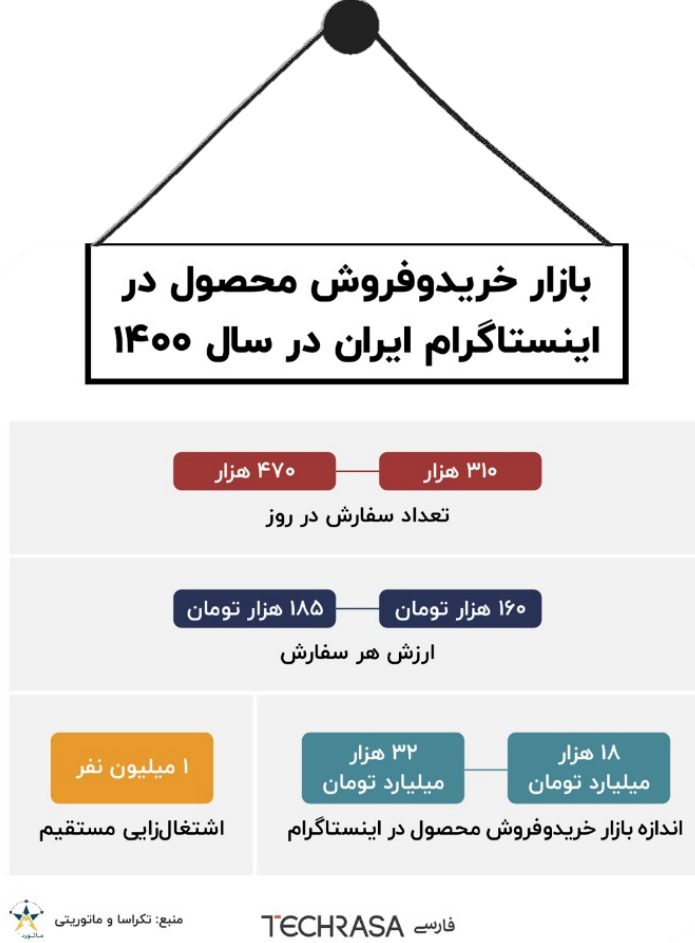
حجم بازار فقط اینفلوئنسرها در ابعاد جهانی

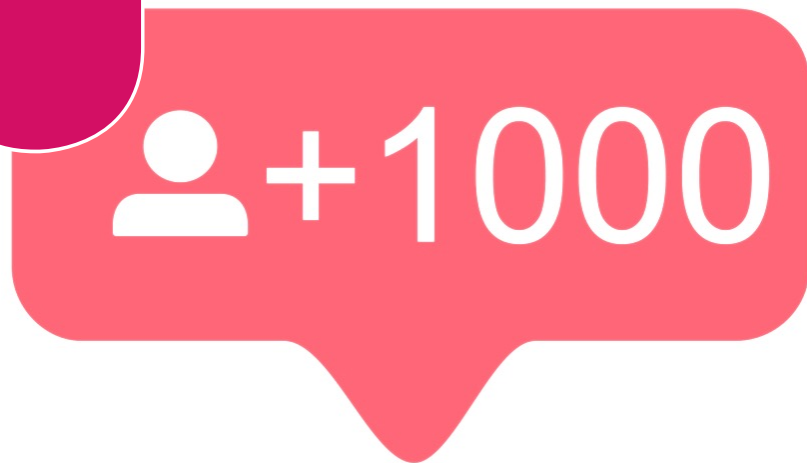


بیش از 600 پیچ بالای 1 میلیون دنبال کننده دارند و بیش از 7 هزار پیچ بالای 500 هزار دنبال کننده دارند.

7. اندازه بازار اینستاگرام به ریال چقدر است ؟

براساس آمارهای مختلف از وبسایت‌های مختلف کمینه دامنه اندازه بازار اینستاگرام را در حداقل ترین حالت ممکن **50 هزار میلیارد ریال** میشود در نظر گرفت و براساس آمارهای وبسایت **تکراسا** میتوان این اندازه را بین **180 تا 320 هزار میلیارد ریال** در نظر داشت.





Followers

8. چه تعداد از مردم پیج‌های فروشگاهی را دنبال میکنند؟

براساس داده‌هایی دیگر توسط سایت
شاپ‌گرام حدود 60% مردم دست کم یک
فروشگاه آنلاین را دنبال میکنند.

جمع بندی

بعد از اینکه اینستاگرام اومد و اکثر ایرانی‌ها با این فضا آشنا شدند خداروشکر کسب‌وکارهای زیادی به وجود اومد، از جمله‌ی اون کسب‌وکارها **آنلاین شاپ‌ها** یا فروشگاه‌های آنلاین بودن که حتی ما می‌شنیدیم بعضی از فروشگاه‌ها از طریق اینستاگرام به **فروش‌های میلیاردی** رسیدن ، درنتیجه ما تصمیم گرفتیم یک **کار تحقیقاتی** انجام بدیم و ببینیم چطور میشه یک فروشگاه آنلاین راه انداخت و اون کار تحقیقاتیمون را به شما یاد بدیم.



نکات مهمی که قبل از راه‌اندازی آنلاین شاپ باید دانست

راه‌اندازی آنلاین شاپ با تمام خوبی‌ها و ویژگی‌هایی که دارد یکسری **واقعیت‌هایی** هم دارد که ممکن است برای عده‌ای **سرد** و ناامید کننده باشد و برای عده‌ای **چالش** برانگیز و **جذاب**.

حالا در این قسمت از آموزش من اومدم و برای شما از بخش‌های چالش برانگیز و تقریباً **سخت** ماجرا گفتم تا قبل از ساختن فروشگاهتون چشم و گوشتون بازتر بشه!

8 مورد از 10 مورد آنلاین شاپ در 2 سال اول کار شکست می‌خورند

عدم صبر



" یک چیز خیلی مهمی که شما باید داشته باشید صبر است "

جک ما
بنیانگذار علیپا

زاب | easeup



1. پیدا کردن تامین کننده

اکثر ما وقتی محصول مورد **علاقمون** را پیدا میکنیم به اولین چالشی که میخوریم (در صورتی که مغازه یا اون کالا رو نداشته باشیم) **تامین کردن** اون محصوله! چراکه پیدا کردن یک تامین کننده خوب و **منصف** که با شما نسبت به سود و زیان کسب و کارتون و اینکه اول راه هستین و پولی در بساط ندارین **راه** بیاد، میتونه **دشوار** باشه .



2. ایجاد سیستم لجستیک یا حمل و نقل

معمولا ما گزینه آنلاین شاپ رو انتخاب میکنیم تا از خونه و به راحتی بتونیم بیزینسی که ساختیم را کنترل کنیم اما گاهی اوقات میبینی محصولی که رفتی با تامین کننده قرارداد بستنی، تامین کننده میگه حاضر نیست حمل و نقل را بر عهده بگیره و اینجاست که باید خودت این مسئولیت را تقبل کنی و طبیعتا سیستم حمل و نقل اگر بی کیفیت باشه یا خیلی معطلی داخلش وجود داشته باشه به شدت در جلب رضایت مشتری تاثیر منفی داره!



3. انتخاب محصول درست

این را در نظر داشته باشید که اگر **تست بازار** خوبی انجام ندین (که در جلسات بعد راجع تست بازار حرف خواهیم زد) و دست روی یک محصول ضعیف بگذارین، به شدت در **وقت** و **منابع مالی** خودتون ضرر خواهید کرد.



معمولا اینطور افراد که تست بازار درستی
نمیگیرن و محصولی ارائه میکنند که مشتری اون
رو **نمیخواه**د بعد از شکستشون به تمام آنلاین
شاپ ها و فضای اینترنت **توهین** میکنند ...

معمولا اینطور افراد که تست بازار درستی
نمیگیرن و محصولی ارائه میکنند که مشتری اون
رو **نمیخواه**د بعد از شکستشون به تمام آنلاین
شاپ ها و فضای اینترنت **توهین** میکنند ...

جذب فالوور اینستاگرام



4. فرآیند جذب فالوور

در آنلاین شاپ‌ها فرآیند جذب فالوور (که به فروش و سود برسین) آن هم از **صفر** معمولاً بازه زمانی 3 ماهه‌ای (به طور نرمال) را طلب می‌کنه و باید صاحب آنلاین شاپ وقت بگذاره و به **تولید محتوای** پست و استوری و ریلز در طول روز بپردازه که تجربه نشون داده خیلی‌ها به دلیل **طولانی** بودن فرآیند جذب فالوور **شکست** می‌خورند و به کارشون ادامه نمیدن.



باید این نکته را بدانید که در یک پیج فروشگاهی
اولویت جذب فالوور نیست اولویت فروش است
و افزایش آن

د اولویت فروش است

فصل ۲

محصول‌یابی و بررسی بازار محصول

قسمت ۱

پیدا کردن محصول مورد علاقه

پیدا کردن محصول مورد علاقه

وقتی شما به چیزی علاقه داشته باشید مسلماً بازدهیتون در اونجا **بیشتره** و این بازدهی بیشتر باعث میشه **فروش** شما **افزایش** پیدا کنه و عملکرد شما بهتر بشه و در نتیجه **زندگی** و کارتون با کیفیت و لذت بیشتری ادامه پیدا میکنه.



مشکل ماجرا...!

یک وقت‌هایی هست که میبینید اون چیزی که بهش علاقه دارین **مشتری و بازار** نداره، تو اینستاگرام **بازخوردهای** خوبی بهش وارد نشده و یا تامین کردن اون کالایی که بهش علاقه دارین **سخته**، پس **ناچارین** تا برین سر وقت یک محصول دیگه که احتمالا به اون **علاقه کمتری** دارین یا شاید اصلا **علاقه ندارین!**



پیشنهاد...

اینجا نگران نباشید پیشنهاد من به شما اینه که اول برین سر وقت اون محصولی که **فروش راحت تری** داره و از طریق اون **پول** دربیارین، **اعتبار** خلق کنین و بعدا اگر مایل بودین بیاید و علاقتونو دنبال کنین، حالا یا از طریق اینستاگرام یا از طُرُق دیگه ...

- این **صرفا پیشنهاده** و مسلما تحقیق، بررسی و ریسک نهایی از طرف شماست! -

چچوری بفهمیم
به چی علاقه داریم؟

1. PDF پیوست به این آموزش

تحقیق و بررسی از طریق منابع مختلف یک نمونه لینک PDF هست که پیوست این آموزش درج میشه که تعداد زیادی محصول و خدمت مختلف تحت عنوان **ایده‌های** مطرح در بازار اونجا آوردیم به همراه **دسته‌بندی**.





2. تحقیق در گوگل به فارسی و انگلیسی

کافیه کلمه **ایده‌های** راه‌اندازی آنلاین شاپ رو به انگلیسی و فارسی در **گوگل** جستجو کنین تا نتایج مرتبط را ببینید.

- هدف اینه شما با محصولات و خدماتی که در بازار عرضه شده آشنا بشید -

- البته PDF که ما ارائه کردیم هم مکمل تحقیقات شما خواهد بود -

3. بررسی پیج اینستاگرام ایزاب

ما تو پیجمون خیلی وقت‌ها پست‌های متنوعی راجع ایده‌های راه‌اندازی کسب‌وکار و فروش و درآمدزایی میذاریم که به نظرم خوبه تا پیجمونو دنبال کنین تا ایده‌های اونجارو از دست ندین.



قسمت ۲

آیا محصول بازار دارد ؟
(روش تست بازار در اینستاگرام)

پیدا کردن محصول مورد علاقه

یکی از مهمترین **اقدامات** هرکس بعد از **انتخاب** کردن ایده برای راه‌اندازی آنلاین‌شاپ این هست که بیاد **بررسی** کنه که آیا ایده‌ای که انتخاب کرده **خریدار** هم داره؟ **مخاطب** هم داره؟ و جوری نباشه که بعد از راه‌اندازی آنلاین‌شاپ هیچکس نه پیچشو فالو کنه نه محصولی ازش بخره! و ما در این مقاله به این فرآیند می‌گوییم تست بازار.

۱۳ اقدام مهم برای تست بازار

اسلایدهای تست بازار خیلی مهمه!



1. سرچ کردن برای پیدا کردن تعداد پیج ها

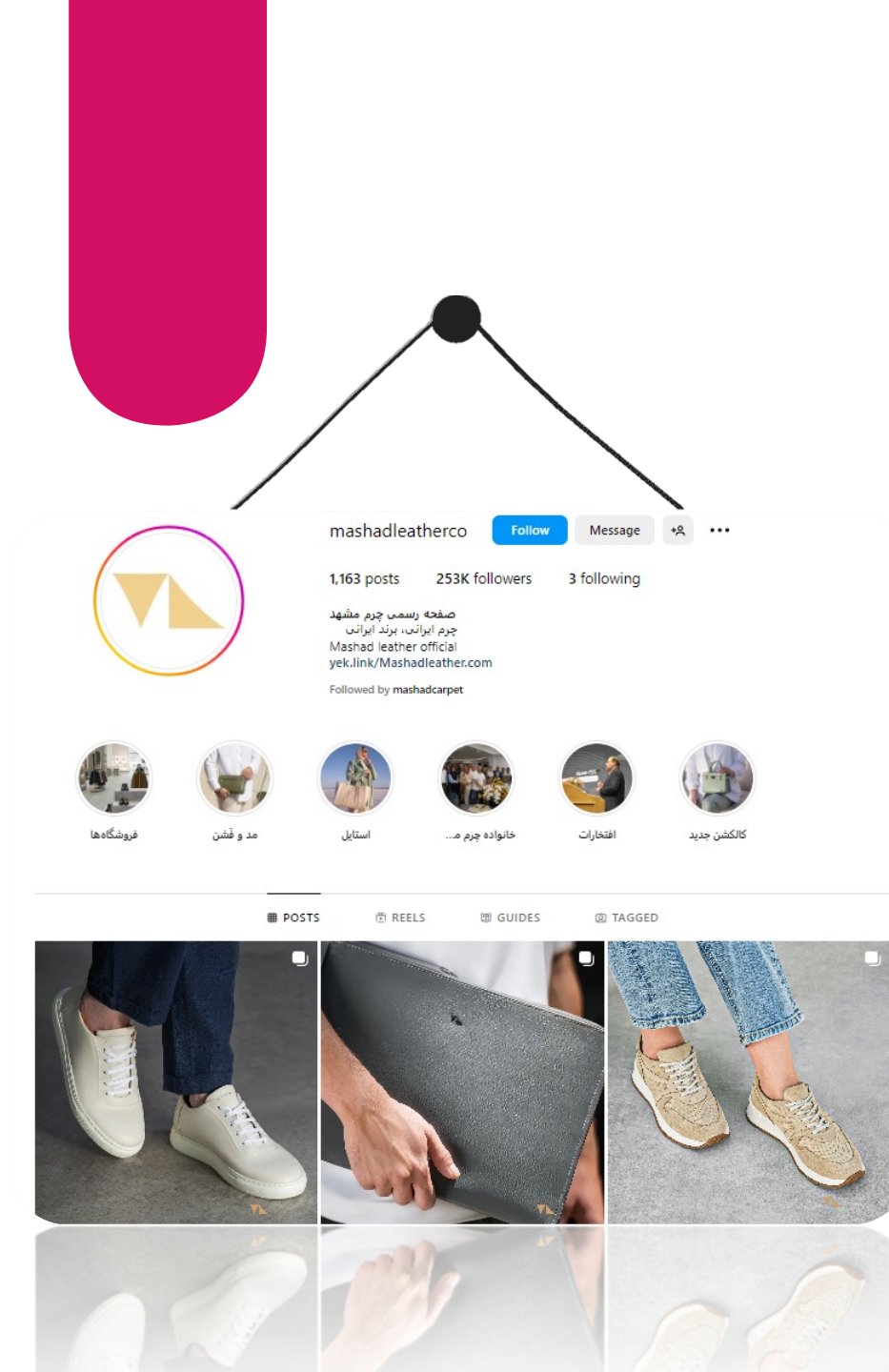
بخش اول: تحقیقات در اکسپلور اینستاگرام (مبتنی بر مثال فروش کیف چرم)

شما کلمه کیف چرمی را که در اینستاگرام سرچ کنید خواهید دید که تعداد بالایی پیج به شما نمایش داده میشه که این نشان دهنده این است که بازار، بازار فعال و خوبی در اینستاگرام هست.

2. بررسی پیج‌ها از لحاظ فالوور، لایک و کامنت به طور میانگین

به صورت کلی ابتدا شناسایی و بعد به صورت جزئی نگاه بندازین و ببینید که چه میزان از این پیج‌ها لایک و کامنت و فالوور دریافت میکنند و مهمترین و موفق‌ترین رقبای خودتونو اینجا شناسایی کنید که برای تحلیل رقیب بهش احتیاج دارین.

- منظور از تحلیل رقیب اینه که شما بررسی کنین همکارهاتون چه کارهایی انجام دادن تا رسیدن به اون مرحله و سعی کنین ازشون الگو بگیرین (منظور ما کپی کردن نیست!) مثلا فلانی این سبکی عکس میگیره منم از محصولاتم این سبکی عکس بگیرم بهتره یا این مدلی ریلز میسازه منم با اون مدل ریلز (خودمو) بسازم.



قسمت ۲

نحوه قیمت‌گذاری روی محصول

مدل‌های قیمت‌گذاری بر روی محصول

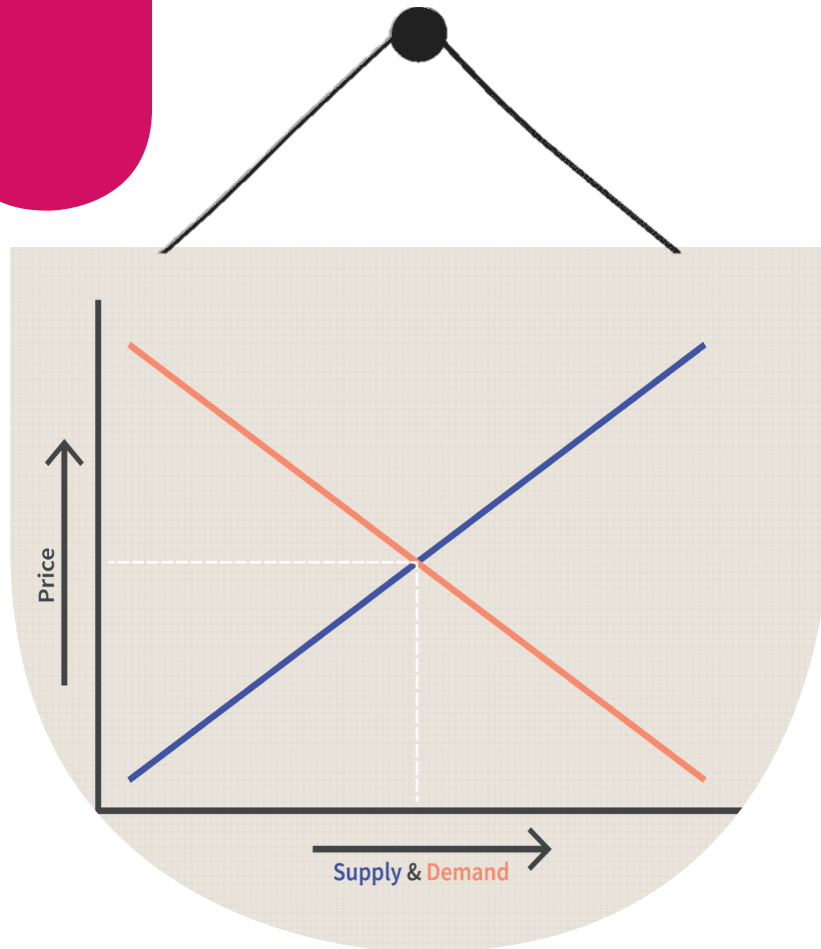
اینجا قرار هست بفهمید که حالا با چه روش‌هایی آن هزینه‌ای که مشخص کردید را به مشتری نشان دهید.

1. قیمت گذاری پویا

در این مدل شرکت‌ها و یا کسب‌وکارها باتوجه به میزان عرضه و تقاضایی که دارند قیمت گذاری میکنند مثلاً:

وقتی همه بلیط هواپیما برای عید نوروز میگیرند در اون بازه زمانی بلیط‌ها گرونتر میشه.

نکته: به دنبال سودجویی و فرصت‌طلبی نباشید، مثلاً تقاضا زیاد شد، سریع‌ترین و یک قیمت نجومی ارائه‌کنین، با منطق و حساب و کتاب نرخ خودتونو بالا ببرین طوری که مشتری راضی باشه.



6. قیمت گذاری برپایه پروژه یا سفارشی سازی

این مدل قیمت گذاری یعنی شخص مقابل میاد به شما میگه من فلان محصول را به فلان تعداد میخوام و یا من فلان محصول را با این مدل خاص که «خودم دوست دارم» میخوام و شما اینجا یک قیمت خاص و منحصر به فرد برای شخص مورد نظر ایجاد میکنید.





قیمت چیزی است که شما پرداخت میکنید ، ارزش
چیزی است که شما بدست می‌آورید - وارن بافت

قسمت ۳

روش‌های تولید محتوا

مقدمه ماچرا

یکی از موارد چالش برانگیز در ساختن آنلاین شاپ یا هر کسب و کار دیگری که یک پای اون به شبکه اجتماعی وصله، تولید محتواست و قطعاً اگر شما هم به این چالش خورده باشین دنبال راهکارهایی بودین تا بتونید ساده‌تر محتوای خودتونو تولید کنین ...

مسئله تولید محتوا هیچ وقت آسون مطلق نمیشه اما همیشه روش‌ها و تکنیک‌هایی رو استفاده کرد تا زمان کمتری برای ساختن محتوا صرف بشه.

در ادامه این آموزش می‌خواهم **12 روش تولید محتوا** را بهتون یاد بدم .



۱. استفاده از موضوعات مشابه رقبا

حتما در حوزه شما رقبایی وجود دارند که از قدیم محتوایی را در رسانه‌های خودشان منتشر کردن شما میتونید از اون محتواها الگو بگیرین (منظور ما کپی نیست!) اما میتونین ازشون الهام بگیرین و محتواهای مشابه بسازین.



2. استفاده از نظرات مردم

کامنت‌ها و دایرکت‌ها و یا باکس‌های پرسش در استوری، میتونند دواي درد کمبود محتوا باشن مثلا میان میگن:

+ میشه بیشتر کتاب معرفی کنین؟

+ چجوری میتونیم تو خونه کیک سیب درست کنیم؟

+ اگر میشه درباره فلان موضوع هم پست بسازین

و ...

از سوالات و ابهامات و پیشنهادات کاربران خودتون برای تولید محتوا استفاده کنین.

فصل ۵

نقشه‌راه و کیس استادی

قسمت ۱

نقشه راه و چک لیست

ماجرای نقشه‌راه

ما در این مقاله آموزشی تصمیم گرفتیم تمام چیزهایی که از اسلاید اول بهتون یاد دادیم رو بیاریم در قالب یک **نقشه‌راه** که انگلیسی اون همیشه **Roadmap** این نقشه بهتون کمک میکنه که از کجا شروع کنید و **چک‌لیست** کمک میکنه بفهمین چه کاری رو بهتره انجام بدین.

بدیهی هست که الزامی در رعایت این نقشه نیست و میتونه مسیر حرکت شما به نحو دیگری باشه و این نقشه حاصل تجربیات و تحقیقات ما هست.





ماجرای چک لیست

همونطور که گفتیم چک لیست کمک میکنه بفهمین چه کاری رو زودتر انجام بدین مناسبتر و بهتره حالا یک چک لیست کاربردی براتون ساختیم تا بتونین ابتدای کار محصول خوبی انتخاب کنین و تست بازارخوبی بگیرین چرا که اگر اول کار محصولتون بدباشه خیلی در فروش و بازاریابی اذیت میشین.

پایه گذاری خط تولید

